

# BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

DATE DE DEBUT: 09/09/24

Le BTS MCO prépare aux métiers de la relation client, de la vente et du management d'unités commerciales. Une poursuite d'études est envisageable à l'issue de ce BTS.

NATURE DE LA FORMATION: Diplôme d'Etat    DUREE DE LA FORMATION: 2 ans    ACCESSIBLE après un baccalauréat

## FICHE DESCRIPTIVE DE LA FORMATION

| Disciplines                                                       | Compétences                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Evaluations                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>E1 Culture générale et expression</b>                          | <input type="checkbox"/> Synthétiser des informations<br><input type="checkbox"/> Organiser un message oral                                                                                                                                                                                                                                               | <input type="checkbox"/> Ecrit de 4 heures                                                      |
| <b>E2 LV1 Anglais</b>                                             | <input type="checkbox"/> Compréhension de l'écrit et de l'oral<br><input type="checkbox"/> Production écrite et interactions orales                                                                                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/> <b>Ecrit</b> 2 heures<br><input type="checkbox"/> <b>Oral</b> : 20 min |
| <b>E3 CEJM</b><br>culture économique,<br>juridique et managériale | <input type="checkbox"/> Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée                                                                                                                                                                                                                                                      | <input type="checkbox"/> Ecrit de 4 heures                                                      |
| <b>E41 Développement de la relation client et vente conseil</b>   | <input type="checkbox"/> Assurer la veille informationnelle<br><input type="checkbox"/> Réaliser des études commerciales<br><input type="checkbox"/> Vendre et Entretenir la relation client                                                                                                                                                              | <input type="checkbox"/> Oral de 30 min                                                         |
| <b>E42 Animation et dynamisation de l'offre commerciale</b>       | <input type="checkbox"/> Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services<br><input type="checkbox"/> Organiser l'espace commercial<br><input type="checkbox"/> Développer les performances de l'espace commercial et Évaluer l'action commerciale<br><input type="checkbox"/> Concevoir et mettre en place la communication commerciale | <input type="checkbox"/> Oral de 30 min                                                         |
| <b>E5 Gestion opérationnelle</b>                                  | <input type="checkbox"/> Gérer les opérations courantes<br><input type="checkbox"/> Prévoir et budgétiser l'activité<br><input type="checkbox"/> Analyser les performances                                                                                                                                                                                | <input type="checkbox"/> Ecrit de 3 heures                                                      |
| <b>E6 Management de l'équipe commerciale</b>                      | <input type="checkbox"/> Organiser le travail de l'équipe commerciale<br><input type="checkbox"/> Recruter des collaborateurs<br><input type="checkbox"/> Animer l'équipe commerciale<br><input type="checkbox"/> Évaluer les performances                                                                                                                | <input type="checkbox"/> Ecrit de 2h30                                                          |



### PEDAGOGIE:

- Utilisation du numérique
- Supports vidéos
- Jeux de rôle
- Travaux de groupe
- Etudes de cas